



Yura: Relaciones internacionales

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio

Revista electrónica ISSN 1390 – 938x

Nº 7: Julio - septiembre 2016

Influencia de los acuerdos comerciales en la exportación de aceite de palma pp. 1 - 20

Robayo Remache, Pablo Hernán; Tobar, Lenin; Paspuel, José María

Universidad Central del Ecuador

Quito - Ecuador

Avda. América y Bolivia.

Probayo55@hotmail.com; ljtoobar@uce.edu.ec; vspaspuel@uce.edu.ec

Influencia de los acuerdos comerciales en la exportación de aceite de palma

Influencia de los acuerdos comerciales en la exportación de aceite de palma

Robayo Remache, Pablo Hernán; Tobar Cazares, Lenin; Paspuel Malte, José María
Universidad Central del Ecuador

Prbayo55@hotmail.com - ljtobar@uce.edu.ec – vspaspuel@uce.edu.ec

Resumen

1

La investigación propuesta, determina la relación entre los acuerdos comerciales suscritos por el Ecuador y las exportaciones del aceite de palma, bajo la idea de determinar la influencia o dependencia de las dos variables. Para tal propósito se utilizó el índice de correlación de Pearson y la matriz acuerdos comerciales/exportaciones construidos con el uso de bases de datos de exportaciones del producto durante el último año. Los acuerdos comerciales en los que participa el país son: Comunidad Andina de Naciones, Asociación Latinoamericana de Integración, Sistema General de Preferencias con países en desarrollo, entre otros, de lo cual se ha identificado que los principales socios comerciales en el sector son Venezuela y Colombia. A nivel empresa, destacan las exportaciones de la Comercializadora Internacional CIEC, la FABRIL, ADMECUADOR, Extractora y Procesadora de Aceites e Industrial DANEC. En las líneas que configuran el portafolio encontramos el aceite crudo orgánico, el aceite ácido de palma, las estearinas y oleínas.

Palabras clave

Exportaciones aceite de palma, acuerdos comerciales

Abstract

The research proposal, determines the relationship between trade agreements signed by Ecuador and exports of palm oil, under the idea of determining the influence or dependence of the two variables. For this purpose the Pearson correlation index and matrix commercial / export constructed using databases exports of the product during the last year agreements was used. Trade agreements in which the country participates are: Andean Community of Nations, Latin American Integration Association, General System of Preferences with developing countries, among others, which has been identified as the main trading partners in the sector are Venezuela and Colombia. A company level, include exports CIEC International Trading, the FABRIL, ADEMECUADOR, Extraction and Processing of Oils and Industrial DANEC. In the lines that make up the portfolio are organic crude oil, acid oil, palm stearin and the oleins.

keywords

Palm oil exports, trade agreements

Influencia de los acuerdos comerciales en la exportación de aceite de palma

Los acuerdos comerciales entre diferentes países, sirven de sustento para que el sector empresarial alcance determinadas preferencias de acceso con aquellos que los suscriben. “Un acuerdo de libre comercio, remueve barreras al intercambio de bienes, servicios y factores, y establece reglas claras e invocables para la realización de ese comercio”. (Trejos, 2009, pág. 11). El Ecuador participa en bloques comerciales como los de la Comunidad Andina de Naciones, la Asociación Latinoamericana de Integración y en Sistemas Generalizados de Preferencias. Es importante conocer si la firma de dichos acuerdos ha permitido impulsar el desarrollo intersectorial y en el particular caso de estudio de la industria del aceite de palma mediante la identificación de las operaciones de soporte. En obras relacionadas, se ha analizado: La competitividad de la cadena productiva del aceite de palma (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2001); el comercio agropecuario entre países en desarrollo bajo las perspectivas de la magnitud y limitaciones en la negociación (Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación, 1988); un examen de la evolución de las políticas en materia de semillas oleaginosas, aceites y harinas (Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación, 2003).

3

Objetivo general

Determinar la influencia de la suscripción de acuerdos comerciales en la exportación de aceite de palma de Ecuador.

Objetivos específicos:

- Elaborar el marco teórico, referencial y conceptual de soporte a fin de alinear el estudio con los paradigmas de relaciones internacionales y economía;
- Identificar la influencia de la suscripción de acuerdos comerciales en la exportación de aceite de palma con el uso del modelo matemático de correlación de variables;
- Plantear variables alternas de influencia a manera de potenciales proyectos de investigación complementarios.

Método

El estudio se planteó bajo un esquema cartesiano, debido al carácter reduccionista sobre el que se ha descrito la relación entre variables, siendo la suscripción de acuerdos comerciales aquella a ser denominada independiente y las exportaciones de aceite de palma la que recibe la influencia.

La aplicación de encauces mixtos en los cuales se relacione diferentes áreas de conocimiento, se convirtió en el eje central del método a ser utilizado. Se describe el comportamiento de las operaciones comerciales de exportación con criterios cuantitativos y la correlación de las variables con enfoque cualitativo.

Atendiendo a su finalidad, la investigación es de tipo aplicada, pues se utilizó teorías de relaciones internacionales, economía y modelos matemáticos para desarrollar el trabajo. En función de las fuentes de información, el estudio fue realizado con el uso de bases de datos relacionales de operaciones comerciales de exportación de aceite de palma, con un enfoque basado en el paradigma positivista fundamentado en el sistema filosófico que establece que el conocimiento debe engendrarse de la evidencia empírica. Según Ortiz (2006), el paradigma positivista “se refiere al hecho de que los datos recabados durante la investigación, son tratados para probar las hipótesis establecidas teniendo como base la medición numérica y el análisis estadístico, a fin de derivar patrones de comportamiento de las variables seleccionadas” (p. 534). Por el control de las variables, se consideró al estudio como no experimental – no es potestad del investigador, la de manipular la suscripción o aplicación de acuerdos comerciales – con un alcance correlacional.

Entre los índices de asociación frecuentemente utilizados en taxonomía numérica se encuentra el coeficiente de correlación de Pearson, calculado entre pares de unidades taxonómicas operativas (Rodríguez, Alvarez, & Bravo, 2001, p. 56). Sus coeficientes, reflejan el grado de relación entre variables y su interpretación se asocia a cierto grado nominal de modo que las correlaciones entre: 0,8 y 1 se consideran muy fuertes; 0,6 y 0,8 fuertes; 0,4 y 0,6 moderadas; 0,2 y 0,4 débiles; 0,0 y 0,2 muy débiles. (Salkind, 1999, p. 226)

La fórmula utilizada fue¹:

$$r = \frac{S_{xy}}{S_x S_y} \quad (\text{Vargas, 1996, p. 195):}$$

¹ r = correlación; S_{xy} = covarianza de x en y; S_x = Varianza de x; S_y = Varianza de y

Influencia de los acuerdos comerciales en la exportación de aceite de palma

Los montos de exportación medidos en USD \$FOB, fueron considerados como la variable dependiente Y; los acuerdos comerciales medidos en una escala de (1 – 9) fueron considerados como variable independiente X. Se utilizaron los siguientes criterios de calificación: Suscripción en más de dos bloques comerciales (9, 8, 7); Adhesión a 1 o 2 bloques comerciales (6,5,4); Sin acuerdo comercial (3,2,1).

Hipótesis

5

Los proveedores de aceite de palma de Ecuador, eligen sus mercados internacionales utilizando en su criterio de elección aquellos países con los cuales se ha suscrito acuerdos comerciales

Procedimiento para recolección de datos

Las bases de datos de exportaciones se obtuvieron del sistema de inteligencia de negocios de la revista Yura relaciones internacionales, mismo que se compuso de las operaciones comerciales declaradas por los exportadores en la Secretaría Nacional de Aduanas del Ecuador. La información de acuerdos comerciales se consiguió de la Organización Mundial de Comercio.

Contexto de estudio

La información utilizada corresponde al período comprendido entre el mes de marzo 2014 y febrero 2015. Su código arancelario se lo asocia a las partidas 1511.10.00.00 y 1511.90.00.00 que describen al “aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente”. (Comité de Comercio Exterior, 2012, pág. 62).

Resultados

Los aceites de palma africanas, obtenidos de árboles silvestres, se clasifican como “blandos”, “semi-blandos” y “duros”. Los primeros tienen aproximadamente un 12% de ácidos grasos libres, los segundos un 35% y los terceros un 45% o más. (...) tiene un fuerte color rojo anaranjado por su gran contenido de caroteno..., sin embargo, se puede blanquear hasta un color amarillo semejante al de los otros aceites vegetales por hidrogenación. [cursivas añadidas] (Bailey, 1984, p. 128)

Las relaciones internacionales en la dimensión del comercio, entre diferentes países del mundo, se ha caracterizado por la necesidad de alcanzar competitividad en la negociación en mercados foráneos a través de la unión de varios estados –normalmente con economías homogéneas– que buscan colocar su oferta de exportación en países foráneos asegurando sistemas de preferencias que permitan a los exportadores contar con ventajas de ingreso a los mercados de destino.

Los procesos de integración económica se han constituido en uno de los fenómenos contemporáneos de mayor influencia en la definición de las relaciones políticas, entre Estados y entre grupos de Estados, en el mayor proceso de globalización internacional. El principio básico es que la política económica llevada a cabo por un país ya no puede ser considerada “independiente” (0, en el vocabulario del siglo XIX, como “soberana”), así como no puede ser tampoco ejecutada de una manera unilateral, ni siquiera en el caso de las grandes potencias económicas y militares, sino que ella debe evaluarse desde una perspectiva más global. (Specchia, 2002, p. 53)

La integración se ha investido de dimensiones políticas, económicas, comerciales, legales..., que denotan dos realidades diferentes a partir de 1945: la visión global del sistema mundial originada en los países del centro en la cual se enarbola la interdependencia de los estados y la dependencia suscitada por el sistema de división internacional del trabajo concebida desde los países de la periferie. Sea cual fuere la orientación hay una realidad común que suscita el interés de los gobiernos: La suscripción de acuerdos de cooperación.

El mundo, como consecuencia del acelerado desarrollo social, económico, científico-técnico y comunicacional, está caracterizado por el creciente fenómeno de la interdependencia y de la cooperación y se ha transformado realmente en una sociedad mundial. Sus estructuras y dinámicas han experimentado un cambio transcendental. Este fenómeno ha originado nuevos problemas y retos, ha suscitado necesidades y demandas nuevas y ha dado lugar a la aparición de valores e intereses comunes al conjunto de esa sociedad mundial. (Del Arenal, 2007, p. 165)

Los sistemas de cooperación se tejen alrededor de objetivos que privilegian el desarrollo de la humanidad, para lo cual se han formado organismos internacionales que en su seno desarrollan funciones específicas y crean órganos responsables de la ejecución de sus políticas. En el ámbito del comercio internacional, se han establecido mecanismos de acceso a los mercados internacionales (reducir o eliminar: aranceles, requisitos técnicos, procesos administrativos...) que tienen que confrontar a la soberanía interna de los países para su plena ejecución, es decir, la política internacional todavía se subyuga a la política nacional. Según Mitrany (1933), “los problemas puramente técnicos pueden separarse de los políticos, y la cooperación técnica por parte de los servicios administrativos nacionales se puede llevar adelante exitosamente en la esfera internacional” (p. 247), sin embargo hay que denotar que en una relación sistémica lo uno conlleva a lo otro.

De ahí, la necesidad de analizar el concepto de interdependencia compleja desarrollado por Keohane & Nye (1988), para explicar los fenómenos de interconexión que caracterizan a la dinámica globalizadora.

Según ellos, Tres son los principales elementos que constituyen este fenómeno:

- i) La existencia relaciones interestatales, transgubernamentales y transnacionales;
- ii) la emergencia de una agenda global multidimensional;
- iii) la superación de la utilización de la fuerza militar como única política de relaciones entre Estados.

Utilizamos de ellos, el de las relaciones transnacionales, que han llevado a identificar sistemas de apoyo entre países del centro y la periferie, bajo diferentes figuras: sistema generalizado de preferencias arancelarias, zonas de libre comercio, uniones aduaneras según la pertinencia del estudio.

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) se organizó con el objetivo de otorgar a determinados países en desarrollo un acceso preferencial o incluso una exención completa de impuestos en los mercados de países desarrollados. Su propósito es el de ayudar a los beneficiarios en sus esfuerzos de mejora económica. Según lo aprobado por la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en 1968:

As stated in Resolution 21 (ii) taken at the UNCTAD II Conference in New Delhi in 1968, "... the objectives of the generalized, non-reciprocal, non-discriminatory system of preferences in favour of the developing countries, including special measures in favour of the least advanced among the developing countries, should be: (a) to increase their export earnings; (b) to promote their industrialization; and (c) to accelerate their rates of economic growth."

Under GSP schemes of preference-giving countries, selected products originating in developing countries are granted reduced or zero tariff rates over the MFN rates. The least developed countries (LDCs) receive special and preferential treatment for a wider coverage of products and deeper tariff cuts.

The idea of granting developing countries preferential tariff rates in the markets of industrialized countries was originally presented by Raul Prebisch, the first Secretary-General of UNCTAD, at the first UNCTAD conference in 1964. The GSP was adopted at UNCTAD II in New Delhi in 1968.

In 1971, the GATT Contracting Parties approved a waiver to Article I of the General Agreement for 10 years in order to authorize the GSP scheme. Later, the Contracting Parties decided to adopt the 1979 Enabling Clause, Decision of the Contracting Parties of 28 November 1979 (26S/203) entitled "Differential and more favourable treatment, reciprocity and fuller participation of developing countries", creating a permanent waiver to the most-favoured-nation clause to allow preference-giving countries to grant preferential tariff treatment under their respective GSP schemes.

There are currently 13 national GSP schemes notified to the UNCTAD secretariat. The following countries grant GSP preferences: Australia, Belarus, Bulgaria, Canada, Estonia, the European Union, Japan, New Zealand, Norway,

the Russian Federation, Switzerland, Turkey and the United States of America.
(United Nations Conference on Trade and Development)

De lo cual se identifica como imperativo de los países, el aumento de los ingresos por exportación de mercancías, la implementación de sectores industriales tecnificados con altos estándares internacionales y la aceleración de sus tasas de crecimiento económico como puntos de partida para alcanzar el desarrollo.

En América Latina se ha trabajado preferentemente en el ámbito internacional, con el uso de los sistemas de libre comercio y de uniones aduaneras. Según (Sotomayor, 2003), una zona de libre comercio es un proceso de integración cuyo objetivo es el de perdurar en el tiempo siendo éste el modelo más básico de unificación. Sin embargo, a pesar de que la desgravación arancelaria parezca esencial sigue siendo el instrumento de política comercial que se usa con mayor frecuencia y que ha impedido la conformación de verdaderas zonas de libre comercio. En un mercado común, se fusionan el establecimiento de una zona de libre comercio para todos los productos de una zona, sean naturales o manufacturados y la adopción de una tarifa aduanera uniforme a las importaciones procedentes de terceros países. (Vergara, 1969, p. 15).

Se ha mencionado la trilogía: sistema general de preferencias – zonas de libre comercio – uniones aduaneras, en vista de que bajo este entorno se han desarrollado las operaciones comerciales en el Ecuador.

El producto objeto de estudio, se describe como una palmera nativa de numerosos países del África tropical; ésta palmera ha incrementado su demanda potencial, debido a la importancia técnica de los aceites de gran calidad que se extraen de la pulpa y de la semilla. En países industrializados son utilizadas en manufacturas, lubricantes, en la elaboración de margarina, manteca, jabones, aceite de mesa y de cocina. El aceite de pulpa se usa en la fabricación de acero inoxidable, concentrados minerales, aditivos, crema para zapatos, tinta de imprenta, velas. Se manipula también en la industria textil y de cuero, en la laminación de acero y aluminio, en la trefilación de metales y en la producción de ácidos grasos y vitamina A. (Mazariegos Sánchez, Águila González, Martínez Chávez, & Arévalo, 2014). Los aceites y grasas son componentes esenciales de la dieta humana, ya que contienen ácidos grasos y vitaminas que son indispensables para el crecimiento y la salud de los seres humanos. Además, la textura, el sabor, el aspecto y otras características organolépticas de muchos

alimentos mejoran cuando se les agrega grasa o son cocinados en aceites. (Morillo, Fernandez, Hernández, Castillo, & Marquina, 2010, p. s/p.).

En el período de análisis, las exportaciones ecuatorianas se han focalizado hacia los mercados de Venezuela y Colombia, siendo el Ecuador su principal proveedor, en vista de que según las bases de datos de la revista Yura relaciones internacionales, el comportamiento de las importaciones de los dos países se presentan de acuerdo al siguiente detalle:

Las importaciones venezolanas son originarias de: Ecuador (69,69%), Guatemala (11,63%), Honduras (17,32%) y Nicaragua (0,01%).

Las importaciones colombianas provienen de: Brasil (21,37%) , Estados Unidos (0,002%), Ecuador (42,33%), Malasia (0,06%), México (1,50%), Perú (26,13%), Suecia (0,003%), Zona Franca del Pacífico Cali (6,64%) y Zona Franca Palmaseca Cali (1,93%).

Tabla 3.1 Exportaciones ecuatorianas por país de destino

PAÍS	Total	Porcentaje
Alemania	6.086.000,00	2,61%
Argentina	7.455,22	0,00%
Bélgica	200,00	0,00%
Bolivia	153.630,00	0,07%
Brasil	1.164.913,08	0,50%
Canadá	226.159,30	0,10%
Chile	723.382,00	0,31%
Colombia	48.159.040,42	20,65%
Corea del sur	193.143,81	0,08%
Costa rica	113.935,00	0,05%
Curazao	45.463,47	0,02%
España	732.040,49	0,31%
Estados unidos	2.760.194,38	1,18%
Francia	1.522,50	0,00%
Haití	1.408.339,39	0,60%
México	1.316.041,45	0,56%
Países Bajos	17.539.272,33	7,52%
Panamá	3.557.198,17	1,53%
Perú	18.479,12	0,01%
		Continúa

Influencia de los acuerdos comerciales en la exportación de aceite de palma

Puerto Rico	277.263,87	0,12%
Reino Unido	120.653,10	0,05%
Trinidad y Tobago	72.455,08	0,03%
Veco logistics Miami inc.	40.914,55	0,02%
Venezuela	148.478.941,21	63,67%
Total general	233.196.637,94	100,00%

Nota: Identifica los montos de exportación por país de destino en valores FOB. Información obtenida de (Todotrade.Capacitación y negocios internacionales, 2015)

11

Las principales empresas exportadoras ecuatorianas: comercializadora internacional (CIEC), LA FABRIL S.A., ADMECUADOR Cia. Ltda., extractora y procesadora de aceites e industrial DANEC S.A. ocupan el 71.13 % de la oferta exportable del país, constituyéndose en los elementos referenciales de análisis de comportamiento de elección de mercados destino.

Tabla 3.2 Exportaciones ecuatorianas por exportador

EXPORTADOR	Total	
ADMECUADOR CIA. LTDA.	23.894.428,50	10,25%
AGROINDUSTRIA DEL PARAISO S.A. AGRO	3.869.925,65	1,66%
AGROINDUSTRIAL EL EDEN AGROEDEN CIA	247.971,50	0,11%
ALESPALMA S.A.	1.786.000,00	0,77%
ALICORP ECUADOR S.A.	3.925.351,00	1,68%
ANKLANCORP S.A.	36.866,20	0,02%
ASOCIACION ECUATORIANA DE EXTRACTOR	490.792,20	0,21%
CABAQUI S A	339.808,06	0,15%
CALIDAD EN BANANO BANACALI S.A.	69.607,09	0,03%
CANDO CRUCERIRA VALERIA LORENA	227.895,55	0,10%
CEINCONSA S A	91.153,50	0,04%
CHEDANE S.A.	2.813.499,35	1,21%
COMERCIALIZADORA DE BANANO DEL SUR	130.992,92	0,06%
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL CIEC	55.798.461,29	23,93%
DANAYMA S.A.	866.474,00	0,37%
DIALINSPEC S A	24.376,32	0,01%
ECUARURAL S.A.	325.923,55	0,14%
EXPORTADORA COMERCIALIZADORA BEJARE	1.597.644,85	0,69%
EXPORTADORA DE PRODUCTOS AGRICOLAS	49.687,80	0,02%
		Continúa

EXPORTSUSTENT S.A.	6.195.431,59	2,66%
EXTRACTORA AGRICOLA RIO MANSO EXA S	12.971.300,00	5,56%
EXTRACTORA QUEVEPALMA S.A.	697.266,95	0,30%
EXTRACTORA Y PROCESADORA DE ACEITES	22.878.542,25	9,81%
F.L.P. LATINOAMERICAN PERISHABLES D	1.340.731,78	0,57%
FEGAN GUERRERO LUCIO ROBERTO	820,52	0,00%
FINCAS JOFIDD S.A.	330.893,10	0,14%
FRUTA RICA FRUTARIC S.A.	151.916,68	0,07%
GOLDEN VALUE COMPANY S.A. GOVALUE	93.939,32	0,04%
GOYES BURBANO ANA MARIA	777.411,20	0,33%
HERNANDEZ HERNANDEZ OMAR ANDRES	1.545.573,66	0,66%
INDUSTRIAL DANEC S.A.	20.565.351,22	8,82%
INDUSTRIAS ALES C. A.	899.736,15	0,39%
LA FABRIL S.A.	42.714.460,02	18,32%
MALQUIN BENITEZ MONICA ALEXANDRA	4.966.261,14	2,13%
MERCAGRO S.A.	92.320,35	0,04%
MURILLO GOROZABEL CARINA PATRICIA	1.117.574,87	0,48%
NOVAMERC S.A.	2.728.776,90	1,17%
OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA CIA LTD	13.807.427,19	5,92%
OTELO & FABELL S.A.	31,40	0,00%
PEXA PLANTA EXTRACTORA AGRICOLA LA	216.585,60	0,09%
PROCEPALMA S.A	1.968.000,00	0,84%
ROYALFRUIT S.A.	30.047,75	0,01%
SILVER VALUE COMPANY S.A. SILVALUE	26.449,50	0,01%
TADEL S.A.	96.832,00	0,04%
TEXTILES Y PIELES TEXTIPIEL S.A.	246.869,95	0,11%
TRINYFRESH S.A.	118.600,52	0,05%
TROPICALAGRO S.A.	30.627,00	0,01%
Total general	233.196.637,94	100,00%

Nota: Especifica los montos de exportación del sector industrial en valores FOB. Información obtenida de (Todotrade.Capacitación y negocios internacionales, 2015)

Se correlacionó la incidencia de la variable acuerdos comerciales en las exportaciones, identificando aquellos de los cuales el Ecuador forma parte. Al validar la información se encontró un indicador equivalente a 0,384 que se ubica en la zona de correlación débil. Los tres países (Ecuador, Venezuela y Colombia) forman parte de la Asociación Latinoamericana de Integración, Ecuador y Colombia de la Comunidad Andina de Naciones, dichas circunstancias deberían validar la hipótesis de influencia de las variables, sin embargo

Influencia de los acuerdos comerciales en la exportación de aceite de palma

después de realizado el estudio no se considera a dichas variables como preponderantes en el comportamiento de contratación entre las empresas, cabe preguntarse entonces si ¿acaso existe un divorcio entre los elementos a ser tomados en cuenta en las rondas de negocios a nivel país con las que se celebran en el entorno de los sectores industriales? La respuesta deberá ser analizada con la inclusión de otras variables: relaciones entre proveedores y demandantes internacionales; precios referenciales; logística internacional; términos de negociación; estrategias de inserción en mercados foráneos; características técnicas de productos; valor agregado a la producción nacional..., entre otros.

Tabla 3.3 Acuerdos comerciales suscritos por Ecuador

Acuerdo	Signatarios
Sistema Generalizado de Preferencias – Australia	Australia
Sistema Generalizado de Preferencias - Estados Unidos	Estados Unidos
Sistema Generalizado de Preferencias - Federación de Rusia, Bielorrusia, Kazajstán	Belarús; Kazajstán; Rusia, Federación de
Sistema Generalizado de Preferencias – Japón	Japón
Sistema Generalizado de Preferencias – Noruega	Noruega
Sistema Generalizado de Preferencias - Nueva Zelandia	Nueva Zelandia
Sistema Generalizado de Preferencias – Suiza	Suiza
Sistema Generalizado de Preferencias – Turquía	Turquía
Sistema Generalizado de Preferencias - Unión Europea	Unión Europea
Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos	Estados Unidos
Asociación Latinoamericana de integración	Argentina; Bolivia; Brasil; Chile; Colombia; Cuba; Ecuador; México; Paraguay; Perú; Uruguay; Venezuela (Continúa)

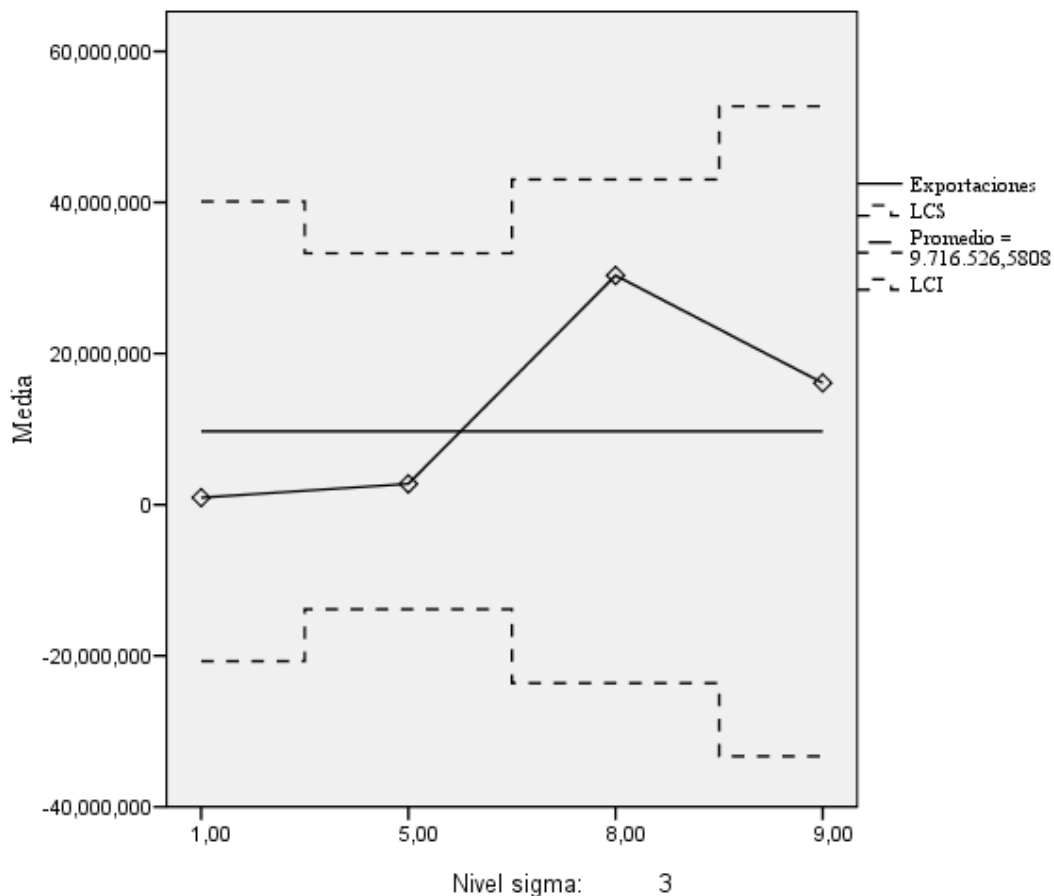
Influencia de los acuerdos comerciales en la exportación de aceite de palma

15

Comunidad Andina de Naciones	Bolivia; Colombia; Ecuador; Perú
Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC)	Argelia; Argentina; Bangladesh; Benín; Bolivia, Estado Plurinacional de; Brasil; Camerún; Chile; Colombia; Corea, República de; Corea, República Popular Democrática de; Cuba; Ecuador; Egipto; Ex República Yugoslava de Macedonia; Filipinas; Ghana; Guinea; Guyana; India; Indonesia; Irán; Iraq; Libia; Malasia; Marruecos; México; Mozambique; Myanmar; Nicaragua; Nigeria; Pakistán; Perú; Singapur; Sri Lanka; Sudán; Tailandia; Tanzania; Trinidad y Tabago; Túnez; Venezuela; Viet Nam; Zimbawe.

Nota: Identifica los acuerdos comerciales de los cuales el Ecuador es signatario bajo los entornos del sistema general de preferencias, alcance parcial y uniones aduaneras. Información obtenida de (Organización Mundial de Comercio, 2015)

Figura 3.1 Relación Acuerdos comerciales exportaciones.

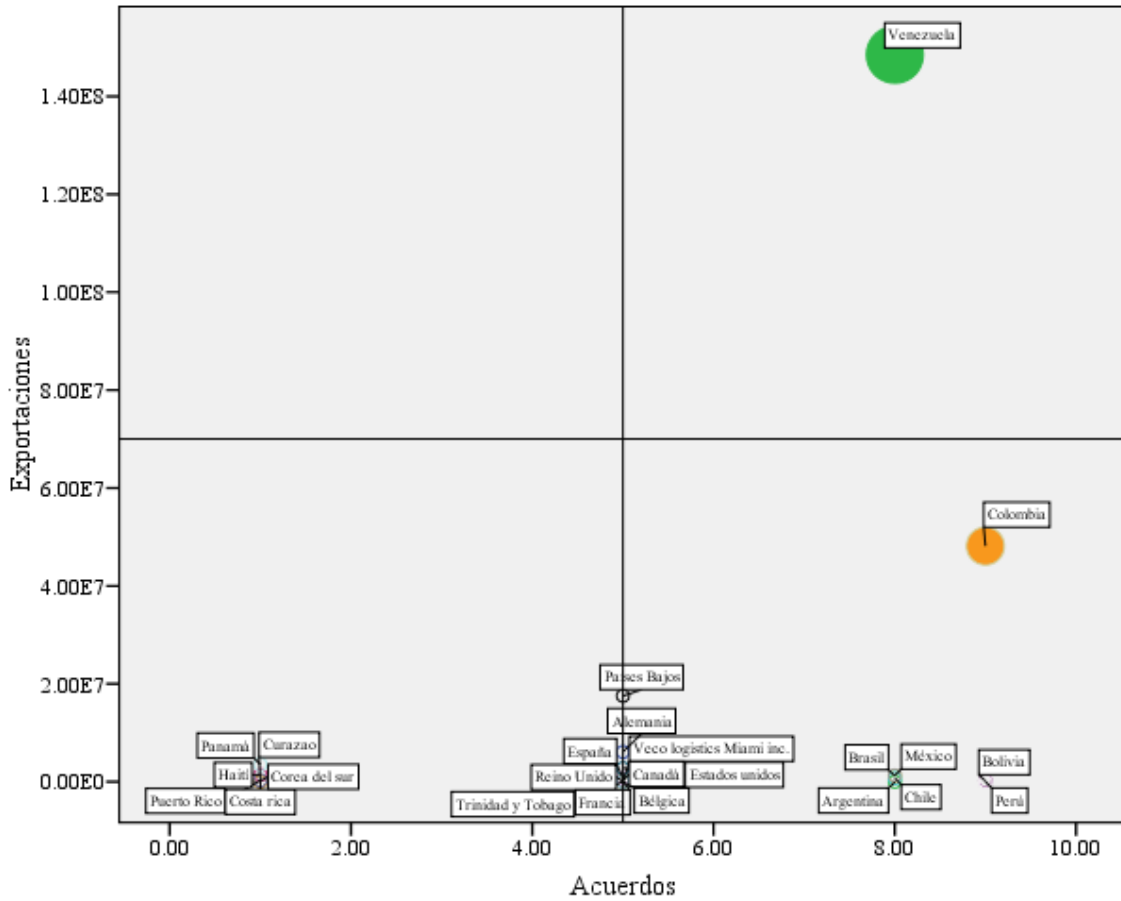


Correlación de Pearson

	Exportaciones	Acuerdos
Exportaciones	1	,384
Acuerdos	,384	1

Nota: Denota la influencia que ejercen los acuerdos comerciales en las exportaciones de aceite de palma.

Figura 3.2 Matriz montos de exportación / acuerdos comerciales



Nota: Identifica la relación existente entre la influencia de los acuerdos comerciales y las exportaciones por país de destino. Se privilegia la relación comercial con Venezuela y Colombia como miembros de algunos acuerdos comerciales.

Discusión

Los proveedores ecuatorianos de aceite de palma realizan sus operaciones comerciales en 24 países de destino, siendo los de mayor representatividad Venezuela y Colombia, estados con los cuales se tiene suscrito acuerdos comerciales de cooperación;

La participación del Ecuador en la Comunidad Andina, la ALADI y en el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo, han impulsado las exportaciones del producto. El índice de correlación entre las dos variables equivale a 0,384, sin embargo debido al determinismo del estudio, no es posible identificar la influencia de terceras variables que ayudarían a comprender mejor los criterios de negociación empleados, a decir: Las relaciones entre gobiernos, la cercanía de los mercados, los precios referenciales, la relación entre proveedor y comprador..., entre otros;

Sería importante analizar el comercio internacional de mercancías utilizando la teoría de sistemas, pues la gran cantidad de dimensiones obligan a realizar estudios interdisciplinarios que empujan a comprender las operaciones desde la economía, las relaciones internacionales, la administración, la comunicación, la gobernabilidad.

Es necesario abordar el tema investigado con el uso del método complejo, en vista de que la organización de dimensiones sistémicas, los criterios de comunicación, la gobernabilidad en la negociación, los diálogos, las hologramías, los bucles recursivos, la auto-organización brindarán enfoques transdisciplinarios de un tema que debe ser analizado desde la realidad y la lógica del tercero incluido.

Lista de referencias

Bailey, A. (1984). Aceites y grasas industriales. Barcelona: Reverté.

Comité de Comercio Exterior. (2012). Arancel nacional de importaciones. Quito: Registro oficial.

Cuyvers, L., & Soeng, R. (2012). El impacto en los cambios del sistema generalizado de preferencias de la Unión Europea en países asiáticos y latinoamericanos. Cuadernos de Economía, 65-87.

Del Arenal, C. (2007). Teoría de las relaciones internacionales. Madrid: Tecnos.

Keohane, R., & Nye, J. (1988). Poder e interdependencia. La política mundial en transición. Buenos Aires: GEL.

Mazariegos Sánchez, A., Águila González, J. M., Martínez Chávez, J., & Arévalo. (2014). La industria de la palma de aceite en acapetahua chiapas: El caso de propalma. Revista mexicana de agronegocios, 1052 - 1064.

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2001). Acuerdo regional de competitividad de la cadena productiva de aceite de palma zona central. Bucaramanga: IICA.

Mitrany, D. (1933). The progress of international government. En Vieira, & Edgar, Evolución de las teorías de la integración en el contexto de las teorías de las relaciones internacionales (pág. 125). New Heaven: Yale University Press.

Morillo, O., Fernandez, S., Hernández, H., Castillo, G., & Marquina, G. (2010). Optimización de los parámetros de extracción de aceite de palma africana utilizando CO2 supercrítico. Bioagro, s/p.

Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación. (1988). Cooperación económica entre los países en desarrollo en el sector del comercio agropecuario. Roma: FAO.

Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación. (2003). Examen de las políticas sobre productos alimenticios básicos. Roma: FAO.

Organización Mundial de Comercio. (14 de 04 de 2015). Acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/rta_pta_s.htm

Ortiz, J. (2006). Guía descriptiva para la elaboración de protocolos de investigación. Salud en Tabasco, 530 - 540.

Ortiz, J. (2006). Guía descriptiva para la elaboración de protocolos de investigación. Salud en Tabasco, 530 - 540.

Reunión ministerial SGPC. (1988). Acuerdo sobre el sistema global de preferencias comerciales entre países en desarrollo. New York: GSTP/MM/BELGRADE/10.

Rodríguez, M. E., Alvarez, S., & Bravo, E. (2001). Coeficientes de asociación . México: Plaza y Valdés.

Salkind, N. (1999). Métodos de investigación . México: Prentice Hall.

Sotomayor, A. (2003). Normas antidumping y antitrust en los proceso de integración. Lima: Fondo Editorial.

Specchia, N. (2002). Los acuerdos entre la Unión Europea y América Latina y la extensión de los proyectos de integración. Revista de Humanidades: Tecnológico de Monterrey, 47-55.

Todotrade.Capacitación y negocios internacionales. (13 de abril de 2015). Bases de datos de declaraciones aduaneras. Quito, Pichimcha, Ecuador.

Trejos, A. (2009). Instrumentos para la evaluación del impacto de los acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina. México: Cepal.

United Nations Conference on Trade and Development. (s.f.). UNCTAD. Recuperado el 17 de julio de 2015, de <http://unctad.org/en/Pages/DITC/GSP/About-GSP.aspx>

Vargas, A. (1996). Estadística descriptiva e inferencial. Murcia: Compobell.

Vergara, E. (1969). Bases institucionales y jurídicas del mercado común centroamericano. Santiago: Editorial jurídica de Chile.